

BTS Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

Objectifs

Au terme de la formation, vous serez capable de prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site web marchand...) et :

- Vendre, conseiller, fidéliser le client
- Mettre en place les actions marketing
- Gérer les stocks & les approvisionnements
- Manager / former une équipe

Entreprises d'accueil

- Grande distribution ou petits commerces.
- Textile-habillement; Sports,
- Hôtellerie & loisirs.
- Secteur automobile.
- Banque-Assurance
- Etc.

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
32031213	34031

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, soit 120 crédits ECTS.

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans).
Démarrage en septembre.

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne :
- 2 jours en UFA,
- 3 jours en entreprise.

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



UFA JDA SUP'

95, rue du Lycée
01170 CESSY
04 50 28 36 05
ufa@jda-gex.org
www.jda-gex.org

Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Vendre
- Entretien de la relation client
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales

Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Cours interactifs & jeux de rôle

Business Game en compétition avec notre réseau d'écoles supérieures : par groupe de 3 étudiants, vous devez gérer une entreprise qui importe des tee-shirts ; vous gérez le personnel, les décisions commerciales, vous devez préparer votre communication d'entreprise ; cette année 80 étudiants étaient en compétition, à travers 4 de nos écoles partenaires. Une de nos équipes est arrivée 2^e, on espère bien récolter le gros lot et la mascotte l'an prochain !

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Épreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Culture générale et expression	3	Ponctuel	Écrit (4 heures)
E2 : Communication en langue vivante étrangère (anglais)			
• Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ponctuel	Écrit (2 heures)
• Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	CCF	Oral (20 min + 20 min de préparation)
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Écrit (4 heures)
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			
• Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF	4 Dossiers & 2 oraux
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	4 Dossiers & 2 oraux
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuel	Écrit (3 heures)
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF	90min prép/ 30 min oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Possibilité de valider :

- L'épreuve E1 Culture générale et expression et l'épreuve E2 langue vivante étrangère pour tout détenteur d'un BTS.
- L'épreuve E3 pour tout détenteur d'un BTS avec module économique.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du BTS MCO dans l'UFA	-	66,67%	-	-
Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
Taux de poursuite d'étude	-	en cours	50%	44%
Satisfaction globale Apprentis entrant (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
Satisfaction globale Apprentis sortant (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
Taux d'abandon globaux	-	14%	11%	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- 3^e année de Bachelor Responsable Marketing et Commercial (à JDA Sup)
- 3^e année de Bachelor en communication, RH, banque assurance,...
- Licence LMD (L3 en économie gestion ou en sciences de gestion).

Débouchés professionnels :

- Conseiller de vente ou de services
- Chargé de clientèle,
- Manager de rayon,
- Marchandiseur,
- Responsable adjoint d'une petite structure,
- Chargé du service client,
- ...

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 500 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{re} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^e année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^e année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{ère} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
 À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation en UFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation en UFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter janvier.
(sous réserve du nombre de places disponibles).

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement.

Accès par transport

EN BUS :

- Via la ligne F (Genève – Gex) : arrêt « Cessy, Les Hauts » devant JDA'Sup
- Via la ligne 33 (Bellegarde – Divonne) : arrêt « Gex Centre », à 10 minutes à pied de JDA'Sup
- Via la ligne 814 (Coppet – Gex) : arrêt « Gex Centre », à 10 minutes à pied de JDA'Sup
- Via la ligne LUGE (Ligne Urbaine de Gex)

Consultez les lignes, les arrêts et les horaires à partir du site de la ville de Gex

EN VOITURE :

- Parking chemin de Belle Ferme, au-dessus du lycée
- Parking du Journans, rue de la Poudrière

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Business game en 2^e année
- Espace dédié aux étudiants
- Restauration sur place à 2€

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- La presse quotidienne et des magazines en libre accès sur internet
- Un espace CDI
- Salles de classe toutes neuves et connectées.

Coordonnées de l'UFA



UFA JDA SUP'

95 rue du lycée
01170 CESSY
04 50 28 36 00
ufa@jda-gex.org
www.jda-gex.org

Référente Handicap

Sophie LEFEBVRE
sophie.lefebvre@jda-gex.org

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026